

**CONCERTACIÓN DE VISITAS  
COMERCIALES**

Dejenos ayudarle y ser su departamento comercial.

**ACTUALIZACIÓN Y ENRIQUECIMIENTO  
DE BASES DE DATOS**

Imprescindibles para tener sus datos actualizados en sus campañas comerciales.

**INVESTIGACIÓN Y ESTUDIOS DE  
MERCADOS**

En Uno & Uno, incrementamos su competitividad y orientamos su empresa al Cliente.

**EMPRESA Y SERVICIOS**

Gracias a nuestros servicios su Empresa tendrá una Gestión Integral de sus Clientes tanto Actuales como Potenciales. Déjenos ayudarle a que la relación con su cartera de clientes sea más activa y ayude a la fidelización de los mismos. Podemos conseguirlo porque contamos con personal cualificado y altamente experimentado en este tipo de campañas.

Algunos de nuestros servicios:

**Gestión de impagados y recibos devueltos**

**Investigación y estudios de mercado**

**Actualización y enriquecimiento de bases de datos**

**Recuperación y reactivación de clientes**

**Concertación de visitas comerciales**

**Encuestas de satisfacción**

**Televenta**

**Atención telefónica a clientes de compañías**

**Recepción comercial**

**Gestión de campañas de fidelización**

**Resolución de incidencias**

**Tramitación de datos**

**Gestión de impagados y recibos devueltos**

Una gestión de cobros ineficaz puede suponer grandes problemas para la empresa, tanto a nivel económico (tesorería, balance general, gastos bancarios y financieros) como a nivel personal y de recursos humanos (pérdidas de puestos de trabajo), además puede influir en la imagen externa de la empresa.

**Investigación y estudios de mercado**

Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, y averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias...), etc. Su objetivo final es aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o de una serie de productos que cubran la demanda no satisfecha de los consumidores.

### **Actualización y enriquecimiento de bases de datos**

Imprescindibles para tener sus datos actualizados en sus campañas comerciales.

Creación y Depuración de Archivos.

Actualización de Datos.

Creación de Bases de Datos con Clientes.

Imprescindibles para Estudios de Mercado, Controles de Calidad y Encuestas de Satisfacción de Clientes.

### **Recuperación y reactivación de clientes**

Déjenos ayudarle y ser su departamento comercial.

Aumentarán sus ventas externalizando el servicio de concertación de visitas comerciales.

Haciendo captación de nuevos clientes.

Reactivación de antiguos clientes.

Campañas de información comercial.

### **Concertación de visitas comerciales**

Comprende la preparación de la base de datos de clientes potenciales, el desarrollo de argumentarios y documentación informativa que se enviará a los contactos, también la formación de teleoperador@s y la definición de parámetros con los que se completará la agenda comercial (no máximo de visitas por día, distribución geográfica y duración de las visitas).

Una vez terminado el periodo de concertación se elabora un informe de la acción en el que se plasman los resultados y se analizan las variables relacionadas con el éxito de la consecución de visitas (número de empleados, sector de actividad...)

### **Encuestas de satisfacción**

Gracias a nuestros servicios de Marketing podrá usted disponer en el mínimo tiempo posible del nivel de satisfacción de sus clientes con ayuda de las estrategias telefónicas que disponemos.

Elaboraremos un resumen final que se le enviará vía mail.

### **Televenta**

Evalúe a su equipo de televentas, ¿tiene usted reales televendedores o son sólo tomadores de pedidos?.

Y no es una cuestión menor. La actitud, una vez más, es lo que determina la estructura de la llamada. Un tomador de pedidos no es un televendedor, no le reportará crecimiento a su negocio.

Vender es encontrar una necesidad en el cliente para luego poder satisfacerla. La mayoría de las veces en segundos o minutos, hay que resolver con efectividad y con facilidad de palabra la inquietud del cliente o... hay que generársela.

### **Atención telefónica a clientes de compañías**

El servicio de atención telefónica de 1y1 Estrategias comerciales presenta las siguientes característica y ventajas:

Tiene como ventaja que se cuenta con una fuerza de ventas que contacta directamente al cliente y hace labor de convencimiento, incrementando las utilidades de los negocios, además de ser un medio de publicidad barato en comparación con otros medios como la radio o la televisión.

### **Recepción comercial**

Gracias a nuestros servicios de Marketing podrá asumir el servicio de recepción de llamadas de las campañas comerciales de su empresa.

### **Gestión de campañas de fidelización**

1y1 Estrategias Comerciales ofrece todo un servicio integral que garantice la implantación global de su campaña de fidelización, para maximizar la

eficacia de sus campañas promocionales y de fidelización a clientes.

### **Resolución de incidencias**

1y1 Estrategias Comerciales realiza las siguientes acciones:

La evaluación de las incidencias y su gestión actual, el diagnóstico de la cultura de la empresa y la madurez de la gestión.

Preparación de un plan de acciones específico para la empresa.

La alienación con la estratégica y los objetivos asociados.

Definición de los objetivos de calidad del proyecto y los KPI's asociados.

Formación en herramientas de gestión de la calidad total e implantación de KPI's.

Training en trabajo en equipo.

Resolución de casos reales con el equipo.

Evaluación del cumplimiento de objetivos del proyecto.

Diagnóstico de la gestión de las incidencias se desarrollará en los procesos que componen la cadena del valor anadida de la organización y los procesos de consideración estratégica.

### **Tramitación de datos**

Gracias a nuestros servicios de Marketing podremos facilitarle todo el trabajo de las bases de datos de sus clientes.